



Job Title: **Junior Key Account Manager**
Job ID: S895
Company: NVT – Silent Search
Location: Rotterdam
Industry: FMCG / Consumer Products
Job Type: Full-time

Functie:

Junior Key Account Manager bij één van de mooiste en bekendste merken in FMCG-land, marktleider in consumer products in Nederland. Jij zorgt voor de positieve groei en succesvolle ontwikkeling van de accounts in de Benelux, incl E-commerce zoals klanten als Bol.com, Amazon.com etc. Je staat stevig in je schoenen, je toont veel eigen initiatief en creativiteit. Sterk in het managen van de vele producten en merken intern en richting Retail-klanten. Je bent een winnaar, die net een stapje harder loopt – type ondernemer – met een prettige en sterke persoonlijkheid. Goed in analyse van klant- en marktcijfers. Je hebt een mening en een visie op schappenplannen, category management, shopper marketing en Retail promoties. Daarbij heb je oog voor detail, werk je hands-on en pragmatisch. Je houdt van direct schakelen, onderhandelen en (jaar)deals maken. Je ziet overal business en creëert kansen en mogelijkheden bij grote toonaangevende retailers en businesspartners. Je maakt deel uit van een klein salesteam in de Benelux-organisatie. Je rapporteert rechtstreeks aan de Country Director.

Opdrachtgever:

Het betreft een Silent Search opdracht van Sterling & Holmes.

Nadere gegevens over het bedrijf en opdrachtgever worden in een later stadium gedeeld.

De organisatie is een hard groeiende marktleider in de Benelux, als onderdeel van een internationaal bedrijf met vestigingen in meer dan 120 landen wereldwijd. Het assortiment bestaat uit bekende A-merken in de categorieën voeding, persoonlijke verzorging, lijmen en gezondheidszorg. Door innovatie en R&D is het bedrijf in staat om regelmatig nieuwe producten neer te zetten en sterke merken te bouwen in vele landen. Het hoofdkantoor – met productielocatie – is gevestigd in Nederland. De cultuur van de onderneming laat zich kenmerken door kwaliteit, passie voor het product, klantgerichtheid en (vooral) ondernemerschap.

Functie-eisen:

HBO-opleiding

3-4 jaar relevante sales-ervaring in Retail (FMCG / Food)

Strategisch en communicatief sterk, goed en overtuigend onderhandelaar

Ondernemend type, winnaarsmentaliteit, klant- en resultaatgericht

Business driven, goed georganiseerd, pro-actief, pragmatisch, hands-on

Vloeiende beheersing Nederlands en Engels



Reageer DIRECT, *mét cv*

Wij ronden deze procedure binnen 6-8 weken af

Contact: Stefan van der Valk
s.vandervalk@sterlingholmes.com